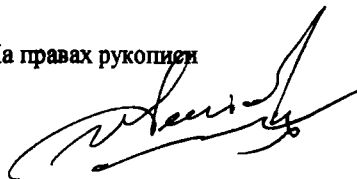


0-799127

На правах рукописи



ДЕНИСОВ РОМАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

**ДЕЛОВАЯ РАЗВЕДКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Специальность: 08.00.05 - Экономика и управление
народным хозяйством (экономика,
организация и управление
предприятиями, отраслями и
комплексами – промышленность)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

МОСКВА
2012

Диссертационная работа выполнена на кафедре политической экономии экономического факультета ФГБОУ ВПО «Российский университет дружбы народов» (РУДН)

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор
Пономаренко Елена Васильевна

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и
финансов общественного сектора
ФГБОУ ВПО «Российская академия
народного хозяйства и
государственной службы при
Президенте Российской Федерации»
Чичерова Елена Юрьевна

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КФУ



0000809794

кандидат экономических наук,
доцент кафедры стратегического
управления ТЭК, ФГБОУ ВПО
«Российский государственный
университет нефти и газа им. И.М.
Губкина» **Штопаков Игорь
Евгеньевич**

Ведущая организация:

**ГБОУ ВПО «Московский
городской университет управления
Правительства Москвы».**

Защита диссертации состоится «09» октября 2012 г. в 14 ч.00 мин на заседании диссертационного совета Д 212.203.30 при ФГБОУ «Российский университет дружбы народов» по адресу 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая д.6 , зал № 1.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки РУДН по адресу 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая д.6. Электронная версия автореферата размещена на сайте [http:// www.rad.pfu.edu.ru](http://www.rad.pfu.edu.ru) ФГБОУ ВПО «Российский университет дружбы народов» и отправлена на сайт ВАК России по адресу referat_vak@mon.gov.ru «07» сентября 2012 г.

Автореферат разослан «07» сентября 2012 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

Голодова Ж.Г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Эффективная работа предприятия сегодня, прежде всего, зависит от наличия у его руководства максимально полной информации о контрагентах и конкурентной рыночной ситуации. Своевременно поступающие сведения позволяют топ-менеджменту вовремя принимать верные управленческие решения, что способствует стабильному развитию бизнеса. Информирование руководства организации о возможных изменениях в бизнес-среде, ограждение предприятия от тактических и стратегических ошибок, оценка и анализ данных требуют определенной системы экономической безопасности на предприятии и набора специфических методов ее достижения.

Такими возможностями, по нашему убеждению, обладает деловая разведка, часто определяемая как бизнес-разведка, коммерческая разведка, конкурентная или маркетинговая разведка¹.

История деловой разведки берет свое начало в античности, когда правители государств и торговцы предпринимали попытки завладеть коммерческими секретами конкурентов или противников для получения преимуществ в торговле или для победы в военных действиях. Это явление получило название «промышленный шпионаж», а в дальнейшем - экономическая разведка. При одинаковых целях и задачах разница в этих понятиях состоит в том, что промышленный шпионаж используется частными предприятиями (на микро- или мезоуровне экономики), а экономической разведкой занимаются, как правило, государственные спецслужбы (на макроуровне).

Устойчивая взаимосвязь экономического развития государств с научно-техническим прогрессом привела к тому, что к середине XX века спецслужбы, добывающие экономические секреты, имелись во всех ведущих странах мира. Серьезных успехов в данной области достигли Германия, Великобритания, США, СССР и Япония. Да и стремительно развивающиеся крупные корпорации, впоследствии переросшие в транснациональные, также не могли оставить без внимания настолько перспективный вариант экономических преимуществ.

По этой причине и в государственных структурах, и в коммерческих компаниях появились подразделения, которые занимались промышленным шпионажем, работая по конкретным направлениям. Применяемые при этом методы, как правило, выходили за рамки закона, посягая, прежде всего, на право собственности.

Но наряду с получаемыми положительными результатами бизнес сталкивался и с рядом проблем, связанных с использованием подобных средств: потеря деловой репутации, «лица» компании, судебные иски, утрата популярности бренда. В погоне за информацией и коммерческими секретами

¹ На взгляд автора, определения деловая разведка и конкурентная разведка не синонимичны, поскольку конкурентная разведка, охватывает и решает более узкий круг задач. Поэтому, в контексте данного исследования автор оперирует термином «деловая разведка».

суммарные потери материальных и нематериальных активов нередко превышали экономический эффект от приобретенных противоправным путем сведений.

Постепенно стало очевидно, что бизнес нуждается в инструменте нахождения информации, методы которого лежат исключительно в правовом поле. Так возникла деловая разведка, экономически обоснованное преимущество которой состоит в том, что используемые ею способы добывания исходных данных позволяют избегать материальных и репутационных потерь.

Сегодня деловая разведка приобретает все большее значение в развитии предпринимательства. Но в отличие от зарубежных развитых стран, в которых деловая разведка уже достаточно прочно интегрирована в бизнес, в России она находится на стадии становления и зачастую вынуждена решать и смежные задачи. Необходимо отметить, что руководители отечественных фирм осознают, что на сегодняшний день работать успешно без всестороннего использования элементов деловой разведки практически невозможно, а впечатляющие результаты работы соответствующих подразделений в зарубежных компаниях заставляют российских бизнесменов обращать на данную сферу более пристальное внимание.

Как показывает практика, применение методов деловой разведки в России экономически обосновано, т.е. предполагает получение определенного экономического эффекта от внедрения деловой разведки и к тому же позволяет оградить предприятие от существенных рисков и угроз и обеспечить существенные конкурентные преимущества.

Степень разработанности темы. Круг вопросов, рассматриваемых в диссертации, является достаточно актуальным для отечественной и зарубежной науки, изучающей теоретические аспекты экономики предприятия и выбора инструментария обеспечения конкурентоспособности предпринимательства.

Основу диссертационного исследования составили труды зарубежных и отечественных специалистов в области деловой разведки, заложивших основы ее теории и развивших практическое применение: Н. И. Баяндин, Р. Комбс, Г. Э. Лемке, Б. И. Лифляндчик, В. П. Мак-Мак, Д. Мурхед, И. Ю. Нежданов, Л. Фулд, Ч. Халлман, Е. Л. Юшук. Особое внимание при анализе исследовавшихся в диссертации проблем уделялось теории конкуренции и конкурентоспособности. При этом автор опирался не только на ставшие классическими, но и на современные научные работы следующих авторов: Б. Джиллад, Л. В. Кантарович, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, В. Д. Чурсин.

В области экономической теории и основ предпринимательства теоретическую базу исследования составили труды А. Смита, Ф. Хайека, Дж. М. Кейнса, М. Питерса, Д. Акерлофа, М. Спенса, Д. Стиглица, а также работы современных отечественных экономистов Р. Хизрича, О. И. Волкова, Е. В. Пономаренко, Б. А. Райзберга, М. Л. Хазина и других. В сфере экономической безопасности предприятия автором были исследованы работы И. В. Андроновой, А. И. Дорониной, В. К. Сенчагова, И. А. Коноплевой, М. И.

Королева, Н.Р. Ромачева, В.И. Ярочкина и других специалистов, раскрывающих данную и смежную темы.

Подробный анализ источников по теме исследования показал, что наибольшие теоретические и методические сложности при применении деловой разведки связаны с отсутствием четкой методологии в данной области и практических методик ее применения на предприятии. Крайне малоизученной оказалась проблема расчета эффективности применения деловой разведки.

Необходимость решения комплекса научных и практических задач, связанных с обеспечением предпринимательских структур инструментами применения деловой разведки и оценкой их эффективности, определила цель, задачи, объект и предмет диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка научно-методических и практических рекомендаций по применению методов деловой разведки и оценке ее экономической эффективности.

Для достижения поставленной цели потребовалось сформулировать и решить следующие задачи:

1) обобщить отечественный и зарубежный опыт применения деловой разведки;

2) выявить основные задачи и методы деятельности службы деловой разведки, обеспечивающей руководство фирмы информацией, служащей основой для принятия управленческих решений;

3) рассмотреть набор методов применяемых в маркетинге, риск-менеджменте и прогнозировании кризисных ситуаций, изучить возможность их использования в деловой разведке;

4) исследовать методы и инструментарий анализа деловых предложений на предприятии;

5) разработать методику оценки эффективности применения деловой разведки на предприятии.

Объектом исследования является система методов деловой разведки предприятия в конкурентной среде.

Предметом исследования являются особенности принятия управленческих решений на предприятии на основе методов деловой разведки.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования являются труды зарубежных и отечественных авторов в области деловой разведки, экономической теории, в частности, теории институциональных изъянов рынка, конкуренции, экономической безопасности предприятия, а также официальные документы, законодательные акты федерального и регионального уровня, сборники научно-практических конференций, статистические данные, данные российских и зарубежных специализированных маркетинговых агентств, материалы СМИ и материалы, представленные в сети Интернет.

Диссертационное исследование базируется на методах общенаучной методологии, логике, системном анализе, методе сравнений и аналогий,

предусматривающих использование междисциплинарного подхода к решению проблем использования деловой разведки.

Область исследования соответствует специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством, пункт 1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (1.1 Промышленность), п.1.1.13. Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов Паспорта специальностей ВАК России.

Научная новизна исследования заключается в уточнении экономического содержания деловой разведки в рыночной экономике, разработке и обосновании теоретико-методологического подхода к формированию бизнес-стратегии предприятия на основе применения методов деловой разведки, а также в поиске прорывных направлений в ее деятельности.

Положения, выносимые на защиту. Наиболее существенные результаты, полученные автором и содержащие элементы научной новизны, заключаются в следующем:

1. Уточнено экономическое содержание и определение деловой разведки. По мнению автора, деловая разведка – это сбор и обработка данных о конкурентах и контрагентах, получаемых исключительно легально, из открытых источников с помощью специальных методов сбора, анализа и обработки. В деятельности компаний в рыночных условиях деловая разведка является важнейшим инструментом стратегического маркетинга, риск-менеджмента и прогнозирования кризисных ситуаций, поскольку позволяет выявить и оценить конкурентные преимущества и предупредить возможные риски. Разработаны, в частности, теоретические основы деловой разведки предприятия как важнейшего инструмента обеспечения его экономической безопасности и преодоления информационной асимметрии рынка, новизна состоит в использовании методов деловой разведки как элемента бизнеса, существенным образом влияющего на его развитие.

2. Систематизированы и конкретизированы легальные и условно легальные методы деловой разведки для обеспечения экономической безопасности предприятия, исследованы их отличия от методов промышленного шпионажа. Уточнена классификация методов деловой разведки.

3. Определены стратегия и тактика создания конкурентных преимуществ предприятия на основе методов деловой разведки, используемых в бенчмаркетинге, риск-менеджменте, стратегическом планировании и прогнозировании кризисных ситуаций; новизна здесь состоит в их комплексном применении.

4. Обобщен зарубежный опыт успешного использования приемов и методов деловой разведки на макроуровне и на уровне крупных фирм. Определены оптимальные критерии для создания подразделения деловой разведки на предприятиях.

5. Разработана система оценки благонадежности потенциальных партнеров с применением экономического обоснования, новизна которого

заключается в определении экономического эффекта потенциального сотрудничества и оценка сопутствующих рисков.

6. Обобщены действующие методы и разработана новая методика оценки экономической эффективности деятельности подразделения (службы) деловой разведки предприятия, базирующаяся на использовании системы показателей и коэффициентов оценки по затратам, проверки деловых предложений и качества контрагентов, оценки материального ущерба, непосредственных результатов, применения IT продукта, показателя интегральной оценки процесса, монетарно-эквивалентной оценки потенциального ущерба.

Достоверность и обоснованность научных положений, выводов и рекомендаций диссертации определяется:

- использованием в качестве теоретической основы и аналитического материала при проведении исследования трудов отечественных и зарубежных ученых и специалистов по проблемам предпринимательства, деловой разведки, конкуренции и конкурентоспособности, экономической безопасности, менеджмента, экономики предприятия и других отраслей современного экономического и управленческого знания;

- применением апробированных общенаучных, общих и специальных методов исследования;

- корректным применением в экономико-управленческих исследованиях научно-методического аппарата;

- согласованностью полученных научных результатов с реальными данными экономико-статистического характера и эмпирическими оценками;

- апробацией основных положений и выводов диссертации на научных конференциях, их одобрением специалистами.

Теоретическая значимость результатов исследования.

Проанализирован зарубежный и отечественный опыт применения деловой разведки как элемента бизнеса. В исследовании раскрываются основные теоретические аспекты применения деловой разведки как важнейшего инструмента экономической безопасности предприятия и преодоления информационной асимметрии рынка. Кроме того, в ходе анализа опыта зарубежных и отечественных предприятий исследованы и обобщены основные методики, применяемые при анализе контрагентов и для достижения конкурентных преимуществ.

Практическая значимость результатов исследования.

Основные результаты диссертационного исследования доведены до конкретных результатов и выводов, которые могут быть использованы на практике в деятельности подразделений (служб) деловой разведки и экономической безопасности предприятия. Кроме того, материалы работы могут быть использованы менеджерами современных предприятий при заключении договоров с контрагентами и для общей комплексной оценки эффективности применения деловой разведки. Также материалы диссертационного исследования могут быть использованы в процессе подготовки специалистов по деловой разведке.

Апробация результатов исследования. Результаты диссертационного исследования использованы при анализе потенциальных контрагентов и исследовании конкурентной среды в работе ООО «НПО КОСМОС», г. Москва. Основные положения и рекомендации, содержащиеся в диссертации, были доложены на российских и международных конференциях: I Международная конференция РУДН-Университет Ниццы София-Антиполис «Будущее России и Европы в посткризисном мире» (Франция, г. Ницца, 2011 г.), I Международная научная студенческая конференция «Новые подходы в антикризисном управлении», проводимая Российской Академией Естествознания (Москва, 2011 г.), I Международная научно-практическая конференция «Инновационная политика хозяйствующего субъекта: цели, проблемы, пути совершенствования», проводимая Российским университетом дружбы народов и Евразийским открытым институтом (г. Москва, 2011 г.), XI Международная научно-практическая конференция РУДН «Страны с развивающимися рынками: успехи, риски и вызовы инновационного развития» (ОАЭ, г. Дубай, 2012 г.), II Международная научно-практическая конференция РУДН-Университет Ниццы София-Антиполис «Кризис и будущее Европы и России» (Франция, г. Ницца, 2012 г.).

По результатам диссертационного исследования опубликовано 8 научных работ общим объемом 2,6 п.л., из них вклад соискателя – 2,45 п.л.

Логика и структура исследования.

Цель и задачи обусловили следующую структуру исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, состоящего из 200 источников на английском и русском языке, и приложения. Общий объем работы 190 страниц машинописного текста, в том числе 1 приложение, 2 рисунка и 6 таблиц.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

2.1. Использование методов деловой разведки как элемента бизнеса, существенным образом влияющего на его развитие

Несомненно, что стабильное развитие современного предприятия напрямую связано с его экономической безопасностью. На макроэкономическом уровне экономическая безопасность является производной от избранного государством политического и экономического курса. И.В. Андропова считает, что экономическая безопасность государства напрямую связана с экономической независимостью, стабильностью и устойчивостью развития экономики. Экономическая независимость означает достижение такого уровня производства, которое обеспечивает конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в международной торговле². Близкую позицию занимает В.К. Сенчагов, который показывает, что экономическая безопасность на микроэкономическом уровне – это обеспечение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и создания условий стабильного функционирования основных элементов предприятия³. Экономическая безопасность компании – результат взаимодействия составляющих, ориентированных на преодоление финансово-экономических угроз компании. Однако, по мнению автора, экономическая безопасность предприятия – это непрерывный процесс обеспечения стабильности его функционирования, финансового равновесия и регулярного извлечения прибыли, а также возможности выполнения поставленных целей и задач, способности его к дальнейшему развитию и совершенствованию на различных стадиях жизненного цикла в процессе изменения конкурентных рыночных стратегий.

Достижение поставленных целей во многом обеспечивается деловой разведкой, важнейшим направлением системы экономической безопасности предприятия, которое занимается сбором, аккумулированием и аналитической обработкой данных об окружающей бизнес-среде, выработкой на их основе стратегической, тактической информации и решений, способствующих развитию бизнеса и предотвращению внешних угроз.

Деловая разведка находит экономическое обоснование в рамках современной экономической теории асимметричности информации. В основных формах асимметрии информации рынка всегда существует экономический риск, которому подвергается менее информированный контрагент и который может рассматриваться как своеобразный экономический стимул для получения информации, т.е. для применения деловой разведки. Использование деловой разведки является одним из способов преодоления асимметрии информации рыночными инструментами, а при дополнении их государственными существенно усиливает конечный результат.

² Андропова И.В. Внешнеэкономические аспекты национальных интересов России на постсоветском пространстве. – М.: Квадрига, 2010. – С 16-17.

³ Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. – М.: Дело. 2005. – С 738

Работа деловой разведки предприятия дает своеобразный мультипликативный эффект, совмещая интересы обеспечения экономического развития предприятия, его экономической безопасности с решением вопросов управления и планирования, вырабатывая тем самым эффективную экономическую политику, направленную на развитие предприятия (Рис. 1).

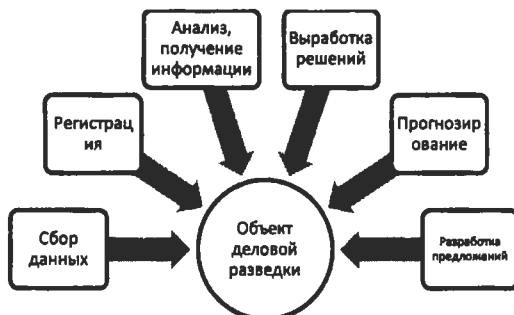


Рисунок 1. Деловая разведка, как совокупность частных функций.

Источник: составлено автором с использованием М. Портер. Конкурентная стратегия. - М.: Альпина Паблишерз, 2011. - С.114

Автором выделены стратегические и тактические задачи деловой разведки, которые решаются с помощью обширного арсенала методов, цели же остаются неизменными: стабильное развитие бизнеса, снижение рисков, достижение конкурентных преимуществ (Таб. 1).

Таблица 1

Задачи, решаемые деловой разведкой

Стратегические	Тактические
Мониторинг внешней политической и макроэкономической ситуации	Экономический анализ деловых предложений
Выявление угроз и иных факторов негативного воздействия на бизнес	Проверка контрагентов, выявление и учет ненадежных партнеров
Управление рисками для бизнеса на микро и мезоуровнях	Взаимодействие с правоохранительными органами и подразделениями деловых разведок других организаций
Стратегическое планирование	Минимализация дебиторской задолженности и содействие по ее возврату
Прогнозирование возможных ситуаций на рынке	Подготовка аналитических отчетов для руководства
Сбор информации о конкурентах. Прогнозирование их действий	

Источник: составлено автором

2.2. Классификация методов применяемых в деловой разведке

Деловая разведка отличается от промышленного шпионажа и экономической разведки тем, что руководствуется действующими правовыми нормами и использует исключительно легальные методы. Основным источником информации для аналитиков деловой разведки служат открытые источники. В деловой разведке существуют специальные методы, позволяющие собирать, анализировать и структурировать исходные данные для представления их в виде информации руководству предприятия. При правильном применении подобных методов из открытых, публичных источников можно получить информацию как тактического, так и стратегического характера, и это не будет связано с нарушением законодательства. Поэтому внедрение деловой разведки экономически обосновано и выгодно, так как позволяет снизить издержки, предупредить риски, добиться конкурентных преимуществ, оставаясь при этом в рамках правового поля.

Исследование источников, посвященных промышленному шпионажу, деловой разведке, экономической безопасности предприятия позволило обобщить и провести определенную классификацию методов, применяемых в деловой разведке, разделив их на легальные и условно легальные методы получения исходных данных (Таб. 2).

Таблица 2

Методы получения исходных данных в деловой разведке

Условно легальные методы	Легальные методы
Получение данных с помощью псевдопопытки приглашения на работу специалистов, работающих в интересующих организациях	Сбор и исследование данных, содержащихся в открытых источниках
Переманивание на работу сотрудников интересующих организаций	Посещение ярмарок, выставок, конференций, симпозиумов с целью получения данных из материалов, докладов и выступлений
Внедрение сотрудников в интересующую организацию	Изучение продукции исследуемых организаций
Использование информации, полученной в результате личных контактов	Получение данных от третьих организаций и лиц
Получение инсайдерских данных	
Исследование промышленных отходов интересующей организации	
Использование случайно (непреднамеренно) полученной конфиденциальной информации о конкуренте	

Источник: составлено автором

Понятие «условно легальные методы» выбрано не случайно, поскольку санкции за их использование не предусмотрены ни в одном уголовном

законодательстве. Однако с точки зрения моральных норм, каждый конкретный метод из данного списка является однозначно неэтичным и, в зависимости от конкретной ситуации и исполнителя, может быть отнесен и к противозаконным.

Легальные методы получения исходных данных:

1. *Сбор и исследование данных, содержащихся в открытых источниках.*

Данный метод предназначен для сбора исходных данных, содержащихся во всех видах рекламных сообщений, в СМИ, сети Интернет, научно-технической литературе, справочниках и т.п. Метод используется для получения представления об общих тенденциях развития отрасли, возможных слияниях и поглощениях, продажах фирмами-конкурентами, о новых технологиях, рекламных стратегиях конкурентов и др.

2. *Посещение ярмарок, выставок, конференций, симпозиумов с целью получения данных из материалов, докладов и выступлений* имеет огромный потенциал с точки зрения сбора данных в самый короткий промежуток времени при минимуме затрат. Стремясь показать все лучшее, сотрудники фирмы-инициатора проводимого мероприятия разглашают порой достаточно секретные данные.

3. *Изучение продукции исследуемых организаций.* Ценность подобного метода состоит в изучении технологии конкурента или контрагента. Технология производства или предоставления услуг всегда интересна для анализа специалистов. Зная ее особенности, можно сделать выводы о политике ценообразования, каналах распределения товара и продукта, основных посредниках и т.п. Случается, что конкуренты могут раньше заметить какие-то рыночные тенденции, с которыми может столкнуться любое предприятие отрасли.

4. *Получение данных от третьих организаций и лиц*, т.е. от поставщиков и клиентов, которые общаются с конкурентами или контрагентами интересующего предприятия. Поэтому данные, которыми они обладают, достаточно достоверны и свежи (если это не намеренная дезинформация, что должно быть проверено отдельно). Чаще всего подобный метод применяется в процессе общения, при неформальном контакте.

2.3. Комплексное применение методов деловой разведки в стратегии и тактике создания конкурентных преимуществ на предприятии

Достижение конкурентных преимуществ предполагает такое позиционирование развития бизнеса компании, которое позволяет увеличить его потенциал до максимума. Поэтому центральным аспектом формирования такой стратегии является полный и всесторонний анализ конкурентной среды. Задача подобного анализа состоит в получении характеристик с точки зрения возможности изменения этой среды, характеристик конкурента и вероятных изменений в профильной отрасли.

Деловая разведка как инструмент экономической безопасности и развития предприятия должна предоставлять организации, её осуществляющей,

возможность действий в упреждающем режиме, т.е. до начала или реализации текущих событий, форс-мажоров или изменения рыночной конъюнктуры. Именно в этих целях применение деловой разведки начинается с исследования задач не сегодняшнего, а завтрашнего дня, ведь это позволяет получить информацию и рекомендации, относящиеся к будущим событиям и использовать их в упреждающем режиме, заблаговременно, до наступления этих событий или обстоятельств.

Отрицательным примером являются показатели фирмы Levi Strauss, которой до 1990 года принадлежало около 50% рынка джинсовой одежды. Однако в 1998 году у нее осталось лишь 25%, а к 2000 году – уже 17%, притом что совокупный объем рынка джинсовой одежды вырос за этот период на 4%. На протяжении десятилетий, в течении которых прибыль постоянно снижалась, руководство Levi Strauss игнорировало доклады наблюдателей и дистрибьюторов о снижении спроса на их продукцию⁴.

По мнению автора, ценность применения деловой разведки в исследовании конкурентной бизнес-среды состоит в комплексном, плановом и непрерывном применении методов риск-менеджмента, стратегического планирования, маркетинга и прогнозирования кризисных ситуаций. Процесс выявления и прогнозирования кризисных ситуаций показан на рисунке 2.



Рисунок 2. Процесс деловой разведки в системе прогнозирования кризисных ситуаций.

Источник: составлено автором с использованием Джиллад Б. Конкурентная разведка. Как распознавать внешние риски и управлять ситуацией. – СПб.: Питер, 2010.-С.174

⁴ Jakarta Globe (электронный ресурс) URL: <http://www.thejakartaglobe.com/lifeandtimes/faded-jeans-brands-struggle-to-find-fit-with-trendset> (дата обращения 11.04.2011).

Руководители фирмы Lexis-Nexis⁵ отмечают, что данный процесс является неотъемлемой частью стратегического развития их компании (Таб. 3).

Таблица 3

Применение деловой разведки в фирме Lexis-Nexis	
Показатели	Характеристика
Услуги	Мониторинг. Отслеживание действий определенной группы конкурентов (и их последствий)
	Профильные отчеты. Создание массивов информации об определенной группе конкурирующих фирм и/или их руководителей
	Разработка конкурентных ходов. Содействие продажам за счет выявления и использования конкурентных преимуществ
	Продвижение продукции. Привлечение клиентов, конкурентоспособность продукции, своевременность
	Специальные запросы
Продукция	Обновление информационной базы и демонстрация продукции представителем фирмы при личном визите
	Отчеты о конкурентах
	Информационные сообщения по электронной почте
	Использование электронной почты в интерактивном режиме
Преимущества	Обеспечение прогнозирования / анализа сценариев
	Готовность бизнеса к конкурентным действиям
	Исследование роста и возможности рынка
	Выделение сильных сторон рынка / продукции
	Идеи по продвижению продукции
	Информационная поддержка при создании альянсов и приобретения компаний
	Снижение финансовых рисков, осведомленность сотрудников

Источник: Прескотт Дж., Миллер С. *Конкурентная разведка в фирме Lexis-Nexis. Конкурентная разведка: уроки из окопов.* - М.: Альбина Бизнес Букс, 2004. - С.336.

Предприниматель, использующий в деятельности своей компании возможности деловой разведки, способен получать ответы на вопросы, которые в настоящий момент ещё не проявили себя в достаточной степени и часто являются латентными для бизнес-окружения, пренебрегающего аналогичными

⁵ Сегодня Lexis-Nexis — подразделение крупнейшей издательской компании мира Reed Elsevier с годовым объемом продаж более \$5 млрд. и числом работающих около 30 тыс. человек. В штаб-квартире Lexis-Nexis в Дейтоне, штат Огайо, работает около 5 тыс. сотрудников. Базы данных Lexis-Nexis содержат 5 млрд. документов из 32.000 постоянных источников, 1.800.000 простых и 13.000 корпоративных пользователей из 100 стран мира ежедневно направляют в Lexis-Nexis более 500.000 запросов.

возможностями. Следствием использования подобного потенциала является повышение конкурентоспособности компании.

2.4. Оптимальные критерии, при которых оправдано создание на предприятии подразделения деловой разведки

Как показывает исторический опыт, первые подразделения по ведению промышленного шпионажа появились у весьма крупных компаний, для которых затраты, связанные с деятельностью по добыванию коммерческих секретов, были оправданы достижением экономических преимуществ. В дальнейшем при развитии конкурентной разведки полноценное ее применение могли позволить себе лишь крупные компании, впоследствии развившиеся в транснациональные.

Сегодня, по оценкам американских источников, 100% компаний из списка «Fortune 100», 85% компаний из списка «Fortune 500» и до 50% американских компаний среднего размера в той или иной степени применяют деловую разведку⁶. Это подтверждается и отечественными исследованиями (Таб. 4).

Таблица 4

Доля коммерческих фирм, использующих конкурентную разведку по данным на 2008 г. (в % к общей численности компаний)

№	Страна	%
1	Япония	97-99
2	США	83
3	Великобритания	75
4	Германия	65-68
5	Франция	47-52
6	Испания	35
7	Россия	7-9
8	Украина	3-5
9	Казахстан	2,5-4

Источник: Лемке Г.Э. *Секреты коммерческой разведки*. – М.: Ось-89, 2008. – С.28

Значительные ресурсы, выделяемые на ведение деловой разведки, экономически оправданы, так как приводят к получению доступа к крупным заказам, освоению новых технологий, выводу на рынок новых продуктов и т.п. Но это справедливо лишь в отношении крупного и частично среднего бизнеса.

Если же обратиться к опыту малых и средних предприятий, то очевидно, что, во-первых, их потребности в применении деловой разведки в полном объеме значительно ниже; во-вторых, они располагают существенно меньшими ресурсами, которые могут быть выделены на ее ведение. Поэтому, на взгляд автора, с экономической точки зрения наиболее обоснованным является создание подразделений деловой разведки на крупных предприятиях, где возможности ее применения будут реализованы в полном объеме и с

⁶ Российское общество профессионалов конкурентной разведки (электронный ресурс). URL: www.rscip.ru (дата обращения 22.03.2012 г.)

наибольшей отдачей. Что же касается большинства отечественных предприятий малого и среднего бизнеса, использование деловой разведки для них оправдано на основе аутсорсинга. При передаче этой функции сторонним организациям предприятия будут руководствоваться необходимостью снижения издержек с учетом допустимого уровня рисков.

Для реализации данных подходов необходимо установить затраты на функционирование собственной службы деловой разведки и прогнозируемые объемы финансирования при передаче ее функций сторонним организациям, а также оценить последствия этого решения для бизнеса. Принятие решения менеджментом предприятия относительно того, заниматься ли вопросами деловой разведки самостоятельно или выполнять ее на основе аутсорсинга, определяется рядом факторов. Основными из них, по мнению автора являются:

1. Наличие у компании достаточных ресурсов для проведения мероприятий деловой разведки своими силами – как вещественных (финансы, персонал, оборудование, материалы), так и нематериальных (деловые связи, программное обеспечение, технологии обработки информации и пр.).

2. Периодичность и значимость информационных потребностей, что и определяет степень востребованности информации, предоставляемой руководству компании службой деловой разведки.

3. Стратегическая важность результатов деловой разведки. Имеется в виду влияние аналитической информации деловой разведки на выбор стратегии и тактики компании, выработку ее руководством управленческих решений.

4. Оценка новых возможностей и рисков для компании при различных вариантах применения деловой разведки.

2.5. Система оценки благонадежности потенциальных партнеров с применением экономического обоснования

Деловая разведка в Российской Федерации, в отличие от западных стран, имеет свои специфические особенности. Сегодня для российского предпринимателя на первый план выходит необходимость противостояния внешним и внутренним рискам в условиях становления рыночных отношений и институтов, их несовершенства. Тщательный анализ деловых предложений в российском предпринимательстве бывает важнее, чем всестороннее исследование конкурентной среды. Поэтому на российских предприятиях в подразделениях деловой разведки преобладают «выходцы» из спецслужб, в отличие от европейских фирм, где чаще всего под деловой разведкой понимают конкурентную разведку, осуществляемую менеджерами, специалистами по бенчмаркетингу, маркетингу, бухгалтеру и аудиту.

Анализ развития рыночных отношений в Российской Федерации показывает, что преступность в сфере экономики неуклонно растет. В 2005 г. по сравнению с 1985 г. она увеличилась на 185%, а по сравнению с 1993 г. – на 286%⁷. Если среднегодовой рост преступности в сфере экономики в РСФСР в

⁷Ларичев В.Д. Оперативно-розыскная характеристика экономических преступлений: понятие и содержание.// Оперативник (смыш), 2007, № 2 (11). - С. 15

1980 – 1985 гг. составил 5,9%, то в 1997 – 2005 гг. преступность в России ежегодно увеличивалась в среднем на 9,5%⁸. По оценке западных источников, ущерб от экономических преступлений в России составляет 2,3% от ВВП, из них 25 млрд. долларов ежегодно – от мошенничества в финансовых структурах, растраты и присвоения – 27 млрд. долларов⁹. По итогам 2009 года было выявлено 428,8 тыс. преступлений экономической направленности, материальный ущерб (по оконченным уголовным делам) от которых составил 1075,7 млрд. руб. или 35, 85 млрд. долларов¹⁰.

Нужно отметить, что экономическое мошенничество предполагает проведение действий, которые не носят демонстративного характера, но могут быть выявлены при проведении аналитической обработки информации. Обнаруженные признаки не являются прямыми доказательствами негативных помыслов контрагента, иногда лишь косвенными симптомами, но они должны однозначно насторожить специалиста: требуется дальнейшая аналитическая работа, направленная на поиск доказательств о сомнительных намерениях партнеров.

Одними из ключевых позиций, на которые должны ориентироваться специалисты по деловой разведке при рассмотрении коммерческих предложений, является благонадежность контрагента и его деловая репутация. Пренебрежение подобной проверкой партнера в России может быть чревато и экономическими, и правовыми последствиями.

Анализ литературных и Интернет-источников, а также личный профессиональный опыт позволил автору выработать систему критериев (финансовых, экономических, организационных, информационных), необходимых руководителю фирмы для принятия решения о благонадежности потенциального контрагента:

1. Длительность существования юридического лица, опыт его руководящего состава, исключение работы с фирмой-«однодневкой».
2. Деловая история будущего партнера: наиболее значимые партнеры по бизнесу, их отзывы, зарегистрированные и латентные случаи мошенничества его руководства.
3. Структура потенциального контрагента: количество подразделений и их назначение, наличие дочерних и других компаний.
4. Активы предприятия и их ликвидность: наличие недвижимости, товарно-материальных ценностей, состояние активов.
5. Постоянство состава учредителей и руководства фирмы, соответствие юридического и фактического адресов.
6. Участие предполагаемого партнера в судебных и административных разбирательствах, принятые по этому поводу решения, представители

⁸Ларичев В.Д. Оперативно-розыскная характеристика экономических преступлений: понятие и содержание.// Оперативник (ссылки), 2007, № 2 (11). - С. 15

⁹Доронин А.И. Бизнес-разведка. 3-е издание. – М., Ось-89, 2010. –С. 68

¹⁰Экономическая преступность сегодня (электронный ресурс) URL: <http://econcrime.ru/stat/3/> (дата обращения 22.03.2012)

интересов фирмы в суде.

7. Финансовое положение фирмы (кредиторская задолженность, структура расходов, валютно-денежные запасы), финансовые и налоговые нарушения.

8. Отношения руководства юридического лица с органами власти и управления.

9. Связь контрагента с криминальными структурами, наличие сомнительной деловой репутации.

10. Способы расчета с будущим партнером.

По оценкам западных экспертов, затраты на деловую разведку по миру составляют в среднем 1,5% от оборота транснациональных корпораций¹¹. Однако в России все несколько иначе и допустимые затраты на проведение разведывательных мероприятий определяются, прежде всего, желанием руководства экономически обезопасить бизнес. Однако топ-менеджеры не всегда способны оценить важность получаемой информации и построить работу в кооперации с подразделениями деловой разведки. Иногда именно это является главным препятствием на пути экономически эффективного использования методов и приемов деловой разведки. Система сбора информации будет эффективно работать только при постоянном контакте с внешней средой и с руководством предприятия, принимающим управленческие решения.

2.6. Методика оценки экономической эффективности деятельности подразделения (службы) деловой разведки, базирующаяся на использовании показателей и коэффициентов

Рассчитать экономическую эффективность работы подразделения деловой разведки достаточно сложно, поскольку чаще всего результатом ее работы является аналитическая информация, т.е. обработанные данные, которые могут быть использованы либо не использованы при принятии управленческих решений.

Анализ литературы по экономической безопасности предприятия, теории управлению, деловой разведке позволил автору вычленить реальные показатели экономической эффективности деловой разведки. К ним относятся дополнительная коммерческая прибыль, экономия средств на ведение бизнеса, предотвращение материального и репутационного ущерба.

В диссертационном исследовании приводятся некоторые разработанные автором методы оценки эффективности применения деловой разведки, которые могут быть использованы при расчетах вышеуказанных показателей.

¹¹ Доронин А.И. Бизнес-разведка. 5-е издание. – М.:Ось-89., 2010. –С. 51

Метод оценки по затратам

Метод, характеризующий экономическую эффективность системы. Он опирается на соотношение общего или единичного результата деятельности системы к совокупным или единичным понесенным расходам, и вполне, на взгляд автора, может быть применен к системе деловой разведки.

$E_{эп} = Q/P \times 100\%$, где:

$E_{эп}$ – экономическая эффективность деятельности деловой разведки;

P – расходы на осуществление того или иного мероприятия;

Q – экономически выраженный результат деятельности подразделения деловой разведки

Например, можно использовать такие показатели как предотвращение мошенничества при анализе контрагента (сумма потенциального контракта или предоплаты), или снижение затрат при исследовании рынка.

Метод проверки деловых предложений и качества контрагентов

Метод оценки посредством коэффициента, который ориентируются на конечный результат работы по конкретному направлению. Предлагается следующая оценка проверки качества контрагентов:

$K_{кп} = A/B$, где:

$K_{кп}$ – коэффициент качества проверки партнеров;

A – количество партнеров совершивших мошеннические действия или иные деяния, не способствующие развитию партнерских отношений

B – общее количество партнеров

Наилучший показатель – 0, чем выше значение – тем ниже качество работы службы деловой разведки. Показатель 1 свидетельствует о полной некомпетентности подразделения в данном вопросе.

Метод оценки материального ущерба

Последствия реализации тех или иных рисков должны быть оценены руководством предприятия с тем, чтобы выработать действенные меры по их ликвидации и противодействию им в будущем. Реализация любой угрозы предприятию выражается, в первую очередь, в экономических потерях. Существует методика общей оценки ущерба от возникающих рисков, которая основана на расчете коэффициента ущерба (K_u), величина которого позволяет принять решение о более эффективной защите собственных экономических интересов.

Для расчета коэффициента ущерба используются следующие данные:

- фактические убытки ($FУ$);
- затраты на снижение убытков ($ЗСУ$);
- затраты на возмещение убытков ($ЗВУ$).

Сумма этих величин характеризует действительную величину потерь ($ДВП$), то есть: $ДВП = FУ + ЗСУ + ЗВУ$.

Соотношение действительной величины потерь и затраченных средств предприятия (фирмы) представляет собой коэффициент ущерба:

$K_y = ДВП/Q$, где:

K_y - коэффициент ущерба;

Q - объем затраченных средств.

Данная методика особенно эффективна на малых предприятиях, однако на более крупных предприятиях ее целесообразно применять только в совокупности с иными оценочными методами, поскольку один обобщенный коэффициент не позволяет в полной мере оценить все последствия реализации угроз экономической безопасности.

Метод оценки непосредственных результатов

Выражает отношение общего или конечного результата деятельности к величине ресурсов, использованных на конкретное мероприятие:

$E_{рез} = Q/K_y \times 100\%$ где:

$E_{рез}$ – экономическая эффективность деятельности деловой разведки;

K_y – величина использованных ресурсов;

Q – результат деятельности подразделения деловой разведки.

Данный метод оценки применим в случае обеспечения некоторых методов деловой разведки, например, при исследовании большого массива данных с привлечением сторонних организаций.

Метод оценки ИТ продукта, применяемого в деловой разведке

В случаях внедрения в систему деловой разведки программного продукта, направленного на обеспечение деятельности подразделения и способствующего увеличению прибыли (снижение издержек) бизнеса, экономическую эффективность от внедрения данного продукта можно рассчитывать с помощью формулы:

$E_{оц} = E_n - E_z$, где:

$E_{оц}$ – экономический эффект от внедрения продукта;

E_n – годовой прирост прибыли (снижение издержек) от внедрения программного обеспечения или мероприятия;

E_z – единовременные затраты, связанные с разработкой и внедрением мероприятия по совершенствованию системы управления

Следует заметить, что достоверность показателей эффективности деловой разведки возрастает, если при анализе учитывается динамический аспект. Это объясняется следующим. Во-первых, разные варианты мероприятий имеют разнонаправленную по периодам динамику результатов и затрат. Во-вторых, существуют временные сдвиги, оказывающие значительное влияние на эффективность решений, принятых на основании информации,

представленной деловой разведкой. В связи с этим показатели эффективности деловой разведки иногда целесообразно рассматривать в динамике за два или более периода. Динамику экономической эффективности характеризует также сравнение этих показателей за два или более периода, дающее показатель относительного изменения эффективности, выраженный в процентах.

Метод показателя интегральной оценки процесса

Совокупный критерий, показывающий эффективность деловой разведки на предприятии, можно рассчитать по формуле:

$$СКДР = \sum (K_{кп} E_{эп} E_{рез} E_{оц}) - K_y$$

где:

СКДР – совокупный критерий деловой разведки;

K_{кп} – коэффициент качества проверки партнеров;

E_{эп} – экономическая эффективность деятельности деловой разведки;

E_{рез} – экономическая эффективность непосредственного результата;

E_{оц} – экономический эффект от внедрения продукта;

K_y – коэффициент ущерба.

Вышеописанные методы не носят универсального характера, они могут использоваться как при оценке экономической эффективности конкретных мероприятий, так и для составления отчета за временной период и отражают лишь те результаты, которые можно оценить по схеме «затраты – эффект».

В качестве примера автор предлагает рассмотреть экономические показатели службы деловой разведки на примере столичного строительного концерна «Каскад» в период 2008-2010 гг. (Таб. 5).

Таблица 5

Обеспечение работы подразделения деловой разведки строительного концерна «Каскад» в период 2008 - 2010 г.г. (руб.)

Статьи расходов (руб.)	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Зарботная плата подразделения ДР за год. (6 человек)	6 000 000	6 000 000	6 000 300
Затраты на официальную информацию	20 000	21 000	25 000
Обслуживание программного обеспечения	30 000	32 000	35 000
Представительские расходы	100 000	150 000	200 000
Командировочные расходы	200 000	300 000	350 000
Транспорт (два служебных автомобиля)	300 000	350 000	400 000
Связь	216 000	220 000	230 000
Оперативные расходы	200 000	250 000	250 000
Итого:	7 066 000	7 323 000	7 490 300

Источник: составлено автором на основе внутренней отчетной документации строительного концерна «Каскад»

Таблица 6

**Расчет экономической эффективности работы службы деловой разведки
строительного концерна «Каскад» за 2008 - 2010 гг.**

Годы	Предотвращено мошеннических действий от потенциальных контрагентов (в рублях)	Затраты (в рублях)	Экономическая эффективность работы (в %)
2008 г.	46 650 000	7 066 000	660
2009 г.	54 580 000	7 323 000	745
2010 г.	60 628 196	7 490 300	805

Источник: составлено автором по методу интегральной оценки процесса

Как видно из приведенных расчетов, служба деловой разведки строительного концерна работает со значительным экономическим эффектом, рассчитанным по методу показателя общей интегральной оценки (Таб. 6).

Монетарно-эквивалентный метод оценки потенциального ущерба

Существует и иной способ оценки эффективности экономической безопасности предприятия. В нем расчет строится на методе, позволяющем вычислить возможные экономические издержки в возможном случае наступления той или иной негативной ситуации, т.е. риска. Метод основан на установленных внутренним регламентом монетарно-эквивалентных показателях экономического ущерба от наступления той или иной негативной ситуации. Данная методика успешно применяется в Департаменте экономической безопасности одного из крупнейших российских сотовых операторов (Таб. 7). Монетарно-эквивалентные показатели основаны как на административных санкциях, так и на расчете потенциального ущерба в случае наступления негативной ситуации.

Таблица 7

Монетарно-эквивалентные показатели экономического ущерба

Ситуация	Монетарный эквивалент	Методика расчета
Разглашение персональных данных абонента:	20 000 руб.	Согласно КоАП РФ штраф за разглашение персональных данных – до 20 000 руб.
Избыточные критические права сотрудников	1 000\$.	Вероятность использования 1 избыточного права для хищения конфиденциальной информации – 0,001
Утечка конфиденциальной информации стратегического характера	1 000 000 \$.	Политика безопасности компании
Взлом web-сайта компании	300 000\$ в день	Политика безопасности компании

Источник: составлено автором на основе внутриведомственного регламента российского сотового оператора «N»

Причем имеется в виду не только экономический ущерб, но и репутационные издержки. Монетарно-экономические показатели также вычисляются на опытной основе, с учетом ранее выявленных случаев и оценки их последствий. Из приведенного отчета подразделения можно оценить экономический эффект действия деловой разведки (Таб. 8).

Таблица 8

Выдержки из внутреннего отчета департамента экономической безопасности российского сотового оператора «N» (2009 г)

Проверка потенциальных контрагентов (предприятий)	
Всего проверено на благонадежность	1127
Отказано в сотрудничестве по причине финансового неблагополучия	112
Проверка кандидатов на работу (человек)	
Проверено	696
Отвечено (несоответствие анкетных данных требованиям ЭБ)	100
Возврат дебиторской задолженности	
Возвращено дебиторской задолженности: 3 644 630 рублей, включая абонентскую плату: 786 165 рублей.	
Служебные расследования	
В рамках обеспечения экономической безопасности и защиты коммерческой тайны проведено 54 служебных расследования. По линии информационной безопасности проведено 27 служебных расследований. Также, оказывалось содействие в расследовании 14 уголовных дел, 5 из которых возбуждено по фактам клонирования sim-карт. Уволено 8 сотрудников, привлечено к материальной ответственности - 6. В результате проведенных мероприятий предотвращено потенциальных хищений и мошенничества более чем на 7,8 млн. руб.	
Оценка потенциального ущерба	
Предотвращено 78 единичных утечек персональных данных абонентов Компании. Потенциальный ущерб: 80 000\$; Предотвращено 2 крупные утечки конфиденциальной стратегической информации Компании. Потенциальный ущерб: 2 000 000 \$ В результате проведенных 10 аудитов на исследование права доступа к основным информационным системам, были отозваны избыточные критические права у 10 сотрудников Компании. Устранена возможность утечки конфиденциальных данных: потенциальный ущерб: 700 000\$ Обеспечена непрерывность работы всех сервисов Компании. Предотвращенный ущерб из-за возможных веб-угроз серверам Компании: 2 000 000\$ + 2 000 000\$ + 300 000\$ + 2x160 000\$ + сохранение лояльности абонентов. Исходя из этого, а также принимая во внимание количество попыток хакерских атак и взломов оцениваем предотвращенный ущерб в 6,4 млн.\$	

Источник: составлено автором на основе отчета департамента экономической безопасности российского сотового оператора «N».

Таким образом, в 2009 году деятельность службы деловой разведки (Департамента экономической безопасности) позволила сохранить компании свыше 10 млн. \$ (основные статьи: предотвращение рисков информационной безопасности, возврат дебиторской задолженности). При этом расходы на содержание аппарата Департамента экономической безопасности составили 10 млн. рублей, а экономический эффект выражается в 3000%.

Как показало исследование, деловая разведка является экономически важным фактором развития предпринимательства. В диссертации предпринята попытка разработки некоторых концептуальных основ механизма ее реализации на предприятии как набора инструментов обеспечения его конкурентоспособности.

Это связано с тем, что в современных условиях для обеспечения развития бизнеса важную роль играет его способность быстро и адекватно реагировать на изменения рыночной среды. Особую актуальность приобретает разработка внутренних механизмов анализа внешней бизнес-среды с целью раннего обнаружения признаков значимых изменений, рисков, распознавания характера и прогнозирования их последствий для бизнеса, а также упреждающей проработки и принятия превентивных решений, направленных на обеспечение безопасности и конкурентоспособности фирмы.

С помощью механизма деловой разведки приобретает принципиально иное значение регулярный сбор, обновление, анализ, корректная систематизация и формализация всех данных о сфере экономической активности предпринимательской организации.

Основные положения диссертации изложены в следующих публикациях:

1. Денисов Р.В. Особенности применения методов деловой разведки в России // Вестник РУДН, серия «Экономика», Издательство РУДН, 2011. - № 5. – С. 240-246 (0.25 п.л.), (перечень рецензируемых научных журналов и изданий рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ)
2. Денисов Р.В. Из истории экономической разведки // Оперативник (сыщик), под ред. А.Ю. Шумилова. –М., 2011, № 1(26). - С. 31-36 (0.25 п.л.). (перечень рецензируемых научных журналов и изданий рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ)
3. Денисов Р.В. К вопросу о применении деловой разведки в хозяйствующем субъекте // Материалы I Международной научно-практической конференции в рамках Международной специализированной выставки «Станкостроение 2011, 20 октября 2011 г.» // «Инновационная политика хозяйствующего субъекта: цели, проблемы, пути совершенствования», - М.: РУДН, 2011. - С. 154-170 (0.5 п.л.).
4. Денисов Р.В., Мансеф М. Методы деловой разведки как антикризисный инструмент ординарного управления // Заочная электронная конференция РАЕ «Новые подходы в антикризисном управлении». 24.06.2011. <http://www.econf.rae.ru/article/6138> (0.45 из 0.5 п.л.)
5. Денисов Р.В. Некоторые исторические моменты развития экономической разведки в России // Право: история, теория, практика. Сборник статей и материалов. Выпуск 15. Брянск, РИО Брянского Государственного Университета, 2011. – С. 320-328 (0.25 п.л.)
6. Денисов Р.В., Арсеничева Т.Н. Особенности выявления потенциально недобросовестных контрагентов в российских условиях // Право и экономика: сб. научн. трудов. – Вып. 4/ под ред. Н.Н. Косаренко. - М., 2011 – С. 22-28 (0.2 из 0.25 п.л.)
7. Денисов Р.В., Антонов В.В. Введение в конкурентную разведку. Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 16. - М.: Национальный институт бизнеса, 2012. - С. 27-33 (0.2 из 0.25 п.л.)
8. Denisov R., Les caractéristiques du recours aux méthodes de l'intelligence économique en Russie // La Russie, L'Europe et la Méditerranée dans la crise. C. Berthomieu, J.-P. Guichard, E. Ponomarenko. Paris: L'Harmattan, 2012. -P. 255-259 (0.25 п.л.)

Денисов Роман Вячеславович (Российская Федерация)
Деловая разведка как фактор повышения конкурентоспособности
предприятия

Основной целью данной диссертации является всесторонний анализ деловой разведки как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Эффективная работа компании сегодня прежде всего зависит от наличия максимально полной информации его руководства о контрагентах и конкурентной рыночной ситуации. Своевременно поступающие сведения позволяет топ-менеджменту вовремя принимать верные управленческие решения, что способствует стабильному развитию бизнеса. Информирование руководства о возможных изменениях в бизнес-среде, ограждение предприятия от тактических и стратегических ошибок, оценка и анализ данных требуют определенной системы экономической безопасности на предприятии и набора специфических методов ее достижения.

Деловая разведка – это, прежде всего, мониторинг, сбор и обработка данных о конкурентах и контрагентах, получаемых исключительно из открытых источников с помощью специальных методов сбора, анализа и обработки. Помимо этого, деловая разведка в современных условиях является важнейшим инструментом стратегического маркетинга и прогнозирования кризисных ситуаций в деятельности компаний, поскольку позволяет выявить и оценить конкурентные преимущества или предупредить о возможных рисках или угрозах.

Roman V. Denisov (Russian Federation)
Business intelligence as a factor in increasing the competitiveness of
company

The purpose of this thesis is comprehensive analysis of the business intelligence, as a factor in increasing the competitiveness of company. The effective operation of the company today, above all, depends on the fullest possible information its management has about the counterparts and the market situation. Timely incoming information lets the top management make correct managerial decisions that contribute to the sustainable development of the business. Informing the management about the possible changes of the business environment, preventing the company from strategic and tactical mistakes, assessment and analysis of data requires a system of economic security and a set of specific methods it can provide for the company.

Business intelligence is, first and foremost monitoring, data collection, processing of data about competitors and counterparts obtained solely from open sources by means of special methods of collecting, analyzing and processing data. In addition, business intelligence in modern conditions is an important means of strategic marketing and prediction of crises in the activity of companies because it allows to identify the competitive advantage and assess possible risks and threats.

Напечатано с готового оригинал-макета

Подписано в печать 06.09.2012 г.
Формат 60х90 1/16. Усл.печ.л. 1,0. Тираж 100 экз. Заказ 333.

Издательство ООО "МАКС Пресс"
Лицензия ИД N 00510 от 01.12.99 г.
119992, ГСП-2, Москва, Ленинские горы, МГУ им. М.В. Ломоносова,
2-й учебный корпус, 527 к.
Тел. 939-3890. Тел./Факс 939-3891.